CMHC • SCHL
INTERNATIONAL

The United Kingdom Housing Market

Highlights

Canada Mortgage and Housing Corporation recently completed a study on the United Kingdom housing market, in partnership with the Canadian High Commission in London and a local consulting firm.

The study explores many key aspects of the U.K. housing market and its opportunities for wood frame construction and for specific building products. It provides an in-depth understanding of the market and recommends export strategies for the Canadian housing industry. The report should be read by those interested in learning about the possibilities and challenges of the U.K. market for manufactured homes and housing components, windows, doors, heating and ventilation systems, wood flooring, kitchen cabinets, roofing, cladding, and engineered wood products.

The report, entitled *The U.K. Housing Market,* first presents a brief economic and demographic overview of the country and key characteristics of the housing market, such as stock, demand, and supply. It is followed by a detailed analysis for wood frame construction and for the specific eight products listed above. For each of these products, the study examines market size, prices, regulatory issues, design issues, distribution, training issues, trade barriers, export opportunities, and entry strategies for Canadian suppliers. Contact information for key players in the industry is also provided, for example, builders, housing associations, homes and building product manufacturers and associations.

Key findings of the study are summarized below.

Overall, the U.K. enjoys a strong economy with stable population growth. The housing demand for new construction is stable and mainly in England. Renovation expenditures are important and expected to grow. New building regulations on energy efficiency, ventilation and sound will lead to changes in buildings and products design in the U.K. In this context, the U.K. presents excellent opportunities for Canadian exporters.

Main opportunities for the Canadian housing industry lie in several wood based products, such as I-joists, wood windows, manufactured kits and houses, and solid wood flooring. There are good opportunities also for aluminium windows, heat recovery units and natural slates for roofing. In very competitive markets, kitchen cabinets and doors still present niche opportunities and possibilities in targeted selling. Because of traditions and preferences, only small size opportunities can be found in the cladding market.

Economy and Demography

The U.K. economy appears quite bright compared to other large European countries with an annual GDP growth rate of 2 to 3 percent, low inflation, low unemployment and low interest rates. The report shows that this trend will likely continue for the next couple of years.

The U.K. population, almost 59 million, is largely located in England. The other parts of the U.K.: Scotland, Wales and Northern Ireland share 16 percent of the population. Even though the population is growing slowly, the number of households has increased significantly over in the last decade, putting pressure on the housing demand.

Housing Stock and Demand

The housing stock follows the population distribution among the different parts of the country. The U.K. has a high rate of ownership (close to 70 percent). Both the private and social housing stock are ageing, providing a significant market for home improvements and maintenance. The annual level of expenditures in renovation is expected to increase by 2 to 3 percent in the next few years.

The level of new housing construction is stable at about 180,000 units per annum. The majority is built in England and for the private sector. Starts are almost equally distributed among detached houses, attached houses and apartments. More and more apartments are being built in England because of government legislation for greater density and a growing number of one person households.

The self-build sector accounts for 13 percent of all private housing starts in 2002. This sector can be reached through an organization called Build Store (contact information in the report).

The 14 largest home builders in the U.K. build over half of the new construction. Future consolidation is expected in the industry. Contact information and details on the decision-making process in these large companies are provided in the report. Contact information is also provided for social housing associations.

Wood Frame Construction

Brick and block is the traditional method of build in the U.K. Therefore, wood frame construction accounts for a small percentage (14 percent in 2002) of all new residential buildings. An exception is Scotland where over half is wood frame construction. In England, consumers have concerns about wood frame construction, whereas in Scotland, it is well accepted.

The report forecasts an increasing market share for wood frame housing in the next years, in particular with more factory built homes and housing kits. This represents an opportunity to be seized by the Canadian industry. More strategic advice regarding penetration of wood frame construction is contained in the report.

Windows

The majority of all windows installed in the U.K. are made of PVC (69%) followed by wood (27%) and metal (4%). There is a trend towards the use of better quality wood windows and also some increase in the use of aluminium windows.

Export opportunities exist for good quality and high performance windows. However, competition is high in the PVC market and the quality of wood windows manufactured locally is increasing. Niche opportunities and strategies are proposed in the report, along with information on prices, regulations, manufacturers, distribution and design.

Doors

Exterior steel doors are mainly used for new construction in the U.K., while PVC and wood are the preferred material for door replacement. Wooden doors tend to be made of tropical wood and are imported. The interior door market is largely very competitive on price.

The exterior hardwood and interior pine doors markets are both very competitive. The market for high quality wooden doors is more accessible through an existing door manufacturer or distributor. Many other aspects of the door market are examined in the report.

Wood Flooring

The wood flooring market has grown significantly during the last five years to reach about 13 percent of the total floor covering area. The market is expected to remain stable now but with a growing share for solid wood flooring. The study sees good long term export potential for solid wood flooring, either through selling to existing hardwood suppliers or by establishing a brand. A list of major suppliers is contained in the report.

Roofing

The market for roofing material is dominated by concrete tiles. Natural slate, fibre cement slate and clay are the other main materials used on roofs. The use of asphalt and wood shingles is minimal.

The main opportunity for Canadian companies in the roofing market is the supply of natural slates. Canada is already exporting them to the U.K. The report provides more information on prices, design and regulatory issues, sales channels and export strategy for roofing material.

Cladding

The residential market is dominated by brick and stucco, which are still the favoured finish even in wood frame construction. PVC and wood cladding tend to play a peripheral role with less than one percent of new residential constructions.

Small-scale opportunities exist for wood cladding, such as western red cedar, Cape Cod, and reconstituted wood. Wood cladding has been used traditionally in Essex and Kent counties. Despite the fact that vinyl cladding imported from Canada would be in direct competition with PVC, the report identifies a role for it in closing a major gap in the market: a durable finish that looks like wood.

Kitchen Cabinets

The market for kitchen cabinets is smaller in new construction (24 percent) than in renovation (76 percent). Most cabinets are flat pack (about 65 percent). Rigid cabinet is more commonly used in new buildings. Finishes tend to follow European trends with an increasing use of lighter wood, stainless steel and aluminium.

U.K. manufacturers serve the high volume sector of the kitchen cabinet market with a quality that can now match imported products. Products from other countries are more likely to be high end products. In both the high end and volume markets, there are opportunities through home builders and smaller retailers. The report provides strategies to penetrate the market.

Heating and Ventilation Systems

The current use of central ventilation and heat recovery systems is very small. The main methods of ventilation include the use of trickle vents in windows together with either individual air extraction units or a central ventilation unit connecting the wet room areas within a house. Changes in this market appear to be very slow but will be encouraged by changes in the building regulations to have better insulation and lower noise level.

Growth is expected in the long term for this market. The report provides a list of current suppliers, mainly international companies.

Engineered Wood Products

Roof trusses are commonly used and supplied by a very competitive local market. Ground floors are made of concrete beam and block. Other floors are a mixture of beam and block, concrete floors panel, solid wood joists and I-joists.

I-joists have started to make a significant breakthrough among the larger home builders. This product offers promising opportunity for growth.

The structural panel market is still in its infancy with use in the wood frame construction. A possible future use is the development of additional accommodation in the loft area.

Contact Canada Mortgage and Housing Corporation for Export Assistance:
An active member of Team Canada, CMHC provides foreign market intelligence, strategic advice and practical support to Canadian exporters.
Web site: www.cmhc.ca

To get a copy of the research report entitled *The U.K. Housing Market* or for more information on CMHC initiatives regarding the U.K., please contact the CMHC regional office nearest you or use the email address below.

Email: international@cmhc.ca

Atlantic Business Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
7001 Mumford Road, Suite 300, Tower 1
Halifax, Nova Scotia B3L 4N9
Tel (902) 426-3530
Fax (902) 426-9991

Quebec Business Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
1100 René-Lévesque Blvd. West, 1st Floor
Montreal, Quebec H3B 5J7
Tel (514) 283-4464
Fax (514) 283-0860

Ontario Business Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
100 Sheppard Ave E, Suite 500
Toronto, Ontario M2N 6Z1
Tel (416) 221-2642
Fax (416) 218-3310

Prairies, NWT and Nunavut Business Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
1000 - 7th Avenue SW, Suite 200
Calgary, Alberta T2P 5L5
Tel (403) 515-3000
Fax (403) 515-2930

British Columbia and Yukon Business Centre
Canada Mortgage and Housing Corporation
1111 West Georgia, Suite 200
Vancouver, British Columbia V6E 4S4
Tel (604) 731-5733
Fax (604) 737-4139

SCHL • CMHC
INTERNATIONAL

Le marché du logement au Royaume-Uni

Points saillants

La Société canadienne d'hypothèques et de logement, en partenariat avec le Haut-commissariat du Canada à Londres et une société d'experts-conseil locale, vient de terminer une étude sur le marché du logement au Royaume-Uni (RU).

Cette étude examine de nombreux aspects clés du marché du logement au RU et les débouchés qu'il offre quant à certains produits de construction et à la construction de logements à ossature de bois. Elle fournit une explication détaillée du marché et recommande des stratégies d'exportation à l'intention du secteur canadien de l'habitation. Le rapport de l'étude s'adresse à ceux qui veulent connaître les possibilités et les défis que présente le marché du RU en ce qui touche les maisons préfabriquées et leurs composants, les fenêtres, les portes, les systèmes de chauffage et de ventilation, les planchers en bois, les armoires de cuisine, les matériaux de couverture, le bardage et le bois d'ingénierie.

Le rapport, intitulé *Le marché du logement au Royaume-Uni*, présente tout d'abord un bref aperçu économique et démographique du pays et les principales caractéristiques du marché du logement, dont celles sur le parc résidentiel, la demande et l'offre. Suit une analyse détaillée sur la construction à ossature de bois et les huit produits susmentionnés. Pour chacun d'eux, l'étude examine la taille du marché, les prix, les questions liés à la réglementation, à la conception et à la formation, la distribution, les barrières commerciales, les débouchés à l'exportation et les stratégies de pénétration du marché suggérées aux fournisseurs canadiens. On y trouve également les coordonnées des principaux acteurs du secteur, dont des constructeurs, des associations de logement, des fabricants de maisons, de produits de construction et leurs associations.

Les principales constatations de l'étude sont résumées ci-après.

De façon générale, le RU jouit d'une économie robuste et d'une croissance démographique stable. La demande de logements neufs est stable et se trouve surtout en Angleterre. Les dépenses de rénovation sont importantes et devraient croître. Les nouveaux règlements de construction sur l'efficacité énergétique, la ventilation et l'insonorisation entraîneront des changements dans la conception des bâtiments et des produits au RU. Dans ce contexte, le RU présente d'excellents débouchés aux exportateurs canadiens.

Les principaux débouchés s'offrant au secteur canadien de l'habitation touchent plusieurs produits dérivés du bois, dont les poutrelles en I, les fenêtres en bois, les maisons préfabriqués ou prêtes à monter et les planchers en bois massif. On trouve également de bons débouchés pour les fenêtres en aluminium, les dispositifs de récupération de chaleur et les ardoises à toiture. Dans les marchés très concurrentiels, les portes et les armoires de cuisine présentent encore des débouchés dans certains créneaux et des possibilités de vente ciblée. En raison des traditions et des préférences, le marché du bardage n'offre que de petits débouchés.

Économie et démographie

L'économie du RU semble plutôt reluisante par rapport à celle d'autres grands pays européens, car le taux de croissance annuel de son P.I.B. s'établit autour de 2 à 3 % et le taux d'inflation, le taux de chômage et les taux d'intérêt y sont faibles. Le rapport montre que cette tendance devrait se poursuivre pour les prochaines années.

La population du RU, qui atteint presque 59 millions d'habitants, se concentre surtout en Angleterre. Les autres régions du RU, soit l'Écosse, le pays de Galles et l'Irlande du Nord, comptent pour 16 % de la population. Malgré une faible croissance démographique, le nombre de ménages s'est considérablement accru au cours de la dernière décennie, d'où une pression sur la demande de logements.

Parc résidentiel et demande

Dans les diverses régions du RU, le parc résidentiel correspond à la répartition démographique. Le taux de propriété y est élevé (près de 70 %). Le parc de logements privés comme celui de logements sociaux vieillissent, ce qui crée un marché important pour l'entretien et l'amélioration des maisons. On prévoit que les dépenses annuelles de rénovation augmenteront de 2 ou 3 % au cours des prochaines années.

La construction de logements est stable et se situe à environ 180 000 logements par année, dont la plupart sont érigés en Angleterre pour le secteur privé. Les mises en chantier se répartissent presque également entre les maisons individuelles, les maisons jumelées et les appartements. Un nombre croissant d'appartements sont construits en Angleterre en raison des lois favorisant la densification et du nombre croissant de ménages constitués par une seule personne.

Le secteur de l'autoconstruction a représenté 13 % de l'ensemble des mises en chantier en 2002. On peut rejoindre ce secteur par l'intermédiaire d'un organisme appelé Build Store (voir les coordonnées dans le rapport).

Les 14 plus imposantes sociétés de construction de maisons au RU ont érigé plus de la moitié des logements neufs. On prévoit des fusions dans le secteur de la construction. Les coordonnées et les détails sur le processus décisionnel de ces grandes sociétés sont

présentés dans le rapport. On y trouve également les coordonnées des associations de logement social.

Construction à ossature de bois

La brique et les blocs constituent la méthode traditionnelle de construction au RU. Par conséquent, la construction à ossature de bois ne représente qu'un faible pourcentage (14 % en 2002) des logements résidentiels neufs, sauf en Écosse, où plus de la moitié des logements sont érigés à l'aide d'une ossature de bois. En Angleterre, les consommateurs se méfient de la construction à ossature de bois, alors qu'en Écosse ils en ont confiance.

Le rapport prévoit que la construction à ossature de bois se taillera une place dans le marché au cours des prochaines années, en particulier grâce à une augmentation du nombre de maisons préfabriquées ou prêtes à monter. C'est là un débouché que doit saisir le secteur canadien. Le rapport renferme davantage de conseils stratégiques sur la pénétration de la construction à ossature de bois dans ce marché.

Fenêtres

La plupart des fenêtres installées au RU sont faites de plastique PVC (69 %), de bois (27 %) ou de métal (4 %). On tend à utiliser de plus en plus des fenêtres de bois de meilleure qualité et, dans une moindre mesure, des fenêtres d'aluminium.

Les fenêtres éconergétiques et de bonne qualité présentent des débouchés à l'exportation. Toutefois, la concurrence pour les fenêtres en plastique PVC est vive, et la qualité des fenêtres de bois fabriquées localement s'accroît. Le rapport propose des créneaux et des stratégies ainsi que de l'information sur les prix, les règlements, les fabricants, la distribution et la conception.

Portes

Comme portes extérieures au RU, on utilise surtout celles en acier pour les logements neufs, mais celles en plastique PVC et en bois quand vient le temps de les remplacer. Pour les portes en bois, on tend à recourir à l'importation et aux essences tropicales. Le marché des portes intérieures est très concurrentiel quant aux prix.

Le marché des portes extérieures en bois dur et celui des portes intérieures en pin sont très concurrentiels. Le marché des portes en bois haut de gamme est plus accessible par l'entremise d'un distributeur ou d'un fabricant existant. De nombreux autres aspects du marché des portes sont examinés dans le rapport.

Plancher en bois

Le marché du plancher en bois a bondi au cours des cinq dernières années pour atteindre environ 13 % de la surface des planchers. On prévoit que ce marché demeurera stable, mais que le marché du plancher en bois dur progressera. L'étude entrevoit un bon potentiel d'exportation à long terme pour le plancher en bois dur, par la vente à des fournisseurs existants de bois dur ou par la création d'une marque de commerce. Le rapport renferme une liste des principaux fournisseurs.

Matériaux de couverture

Le marché des matériaux de couverture est dominé par les tuiles de béton. L'ardoise, le fibro-ciment et l'argile sont les principaux autres matériaux utilisés sur les toits. On utilise peu les bardeaux de bois ou d'asphalt.

Le principal débouché s'offrant aux entreprises canadiennes est la vente d'ardoises. Le Canada en exporte déjà au RU. Le rapport présente plus de renseignements sur les prix, les questions de conception et de réglementation, les réseaux de vente et la stratégie d'exportation des matériaux de couverture.

Bardage

Le marché résidentiel est dominé par la brique et le stucco, qui sont encore les matériaux de revêtement préférés pour la construction à ossature de bois. Le bardage en plastique PVC et en bois tend à jouer un rôle secondaire, moins d'un pour cent des logements en étant revêtus.

De petits débouchés existent pour le bardage en bois, dont le cèdre rouge de l'Ouest, le parement Cape Cod et le bois reconstitué. Le bardage en bois est utilisé traditionnellement dans les comtés d'Essex et de Kent. Même si le bardage en vinyle importé du Canada sera en concurrence directe avec le bardage en plastique PVC, le rapport prétend qu'il comblera un vide important dans le marché en tant que revêtement durable ayant l'apparence du bois.

Armoires de cuisine

Le marché des armoires de cuisine est plus modeste dans la construction (24 %) que dans la rénovation (76 %). La plupart des armoires distribuées sont prêtes à assembler (environ 65 %). Les armoires montées sont plus courantes dans les logements neufs. Les finitions tendent à suivre les tendances européennes, et on observe une utilisation accrue de bois de couleur pâle, d'acier inoxydable et d'aluminium.

Les fabricants du RU offrent au secteur des armoires de cuisine à « haut volume » une qualité qui égale désormais celle des produits importés. Les produits de pays étrangers risquent davantage de faire partie des produits haut de gamme. Dans le marché haut de gamme comme dans celui à « haut volume », on observe des débouchés par l'entremise de petits détaillants et de constructeurs de maisons. Le rapport fournit des stratégies de pénétration du marché.

Systèmes de chauffage et de ventilation

Présentement, on utilise très peu les systèmes centraux de ventilation et de récupération de chaleur. Parmi les principales méthodes de ventilation, mentionnons les conduits d'aération dans les châssis, le tout jumelé à des dispositifs individuels d'extraction de l'air ou à un appareil central de ventilation qui raccorde les aires humides à l'intérieur des maisons. Ce marché évolue très lentement, mais les changements apportés aux règlements de la construction en vue d'accroître l'isolation et l'insonorisation en stimuleront l'évolution.

On prévoit que ce marché enregistrera une croissance à long terme. Le rapport fournit une liste de fournisseurs, soit des sociétés internationales pour la plupart.

Produits de bois d'ingénierie

Les fermes de toit sont couramment utilisées et fournies par un marché local très concurrentiel. Les planchers de rez-de-chaussée sont faits de blocs et de poutres de béton. Les autres planchers sont faits d'un mélange de blocs et de poutres, de panneaux de béton, de solives de bois massif et de poutrelles en I.

Les poutrelles en I ont commencé à faire une importante percée parmi les grands constructeurs de maisons. Ce produit présente des perspectives de croissance prometteuses.

Le marché des panneaux de construction n'en est encore qu'à ses balbutiements et touche les constructions à ossature de bois. Il pourrait peut-être s'étendre à la construction de lofts.

Pour obtenir de l'aide à l'exportation, communiquer avec la Société canadienne d'hypothèque et de logement. Membre actif d'Équipe Canada, la SCHL fournit des renseignements sur les marchés étrangers, des conseils stratégiques et un soutien pratique aux exportateurs canadiens.

Site Web : www.schl.ca

Pour obtenir un exemplaire du rapport de recherche intitulé *Le marché du logement au Royaume-Uni* ou pour obtenir plus de détails sur les initiatives de la SCHL concernant le Royaume-Uni, veuillez communiquer avec le bureau régional de la SCHL le plus près de chez vous ou faire parvenir un courriel à l'adresse ci-après.

Courriel : international@cmhc.ca

Centre d'affaires de l'Atlantique
Société canadienne d'hypothèques et de logement
7001, Mumford Road, Suite 300, Tour 1
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3L 4N9
Téléphone (902) 426-3530
Télécopieur (902) 426-9991

Centre d'affaires du Québec
Société canadienne d'hypothèques et de logement
1100, boul. René-Lévesque O., 1er étage
Montréal (Québec) H3B 5J7
Téléphone (514) 283-4464
Télécopieur (514) 283-0860

Centre d'affaires de l'Ontario
Société canadienne d'hypothèques et de logement
100, ave. Sheppard E., Suite 500
Toronto (Ontario) M2N 6Z1
Téléphone (416) 221-2642
Télécopieur (416) 218-3310

Centre d'affaires des Prairies, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut
Société canadienne d'hypothèques et de logement
1000, 7e Avenue S.-O., Suite 200
Calgary (Alberta) T2P 5L5
Téléphone (403) 515-3000
Télécopieur (403) 515-2930

Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon
Société canadienne d'hypothèques et de logement
1111, West Georgia, Suite 200
Vancouver (Colombie-Britannique) V6E 4S4
Téléphone (604) 731-5733
Télécopieur (604) 737-4139